



PROGRAMMA DIDATTICO

HR
Talent
PROGRAM

8 giornate FULL TIME

Periodo: dall'**11 al 20 maggio 2026** dalle **9.30 alle 13** e dalle **14 alle 18**
Corso in presenza presso **TALENT GARDEN**, Piazza Città di Lombardia 1
a **Milano**.

Giorno 1 Modulo **ORGANIZZAZIONE AZIENDALE**

9.30 - 18.00 Focus su Società di servizi HR

- Presentazione ADHR Talent e partecipanti
- L'agenzia per il lavoro: struttura, organigramma, ruoli e funzioni
- L'agenzia per il lavoro: i servizi
- Testimonianze aziendali

14.00 - 18.00 Salute e sicurezza sui luoghi di lavoro - parte generale

- Principi ispiratori del d.lgs. 81/2008;
- Concetti e termini quali RSPP, RLS, responsabilità del datore di lavoro, sistema di Prevenzione e Protezione, Documento di Valutazione dei Rischi (o DVR);
- Concetti di rischio e danno, prevenzione e protezione, organizzazione della sicurezza in azienda, diritti, doveri e sanzioni dei vari soggetti aziendali;
- Analisi dei rischi connessi alla fascia di rischio in cui ricade l'attività svolta: basso, medio o alto rischio;
- Modalità di prevenzione e conseguenze di una mancata tutela

Per ulteriori informazioni puoi scrivere una e-mail a: talent@adhr.it



Giorno 2 Modulo **RICERCA E SELEZIONE**

9.30 - 18.00 La ricerca del personale. La gestione del colloquio

- La valutazione della posizione: job analysis, job description, job specification, job evaluation
- Il reclutamento tradizionale ed il reclutamento online
- La valutazione del candidato

Giorno 3 Modulo **RICERCA E SELEZIONE**

9.30 - 18.00 Tecniche di selezione. Digital Recruiting

- Il colloquio individuale
- L'assessment center
- Strumenti e tecniche per organizzare e gestire il colloquio
- Role play sul colloquio individuale e assessment center

Giorno 4 Modulo **SALES IN ACTION**

9.30 - 18.00 L'attività commerciale in un'agenzia per il lavoro

- Il ruolo del Sales Account Specialist in un'agenzia per il lavoro
- Gli strumenti a disposizione della filiale
- L'attività commerciale interna: telemarketing e predisposizione offerte commerciali
- L'attività commerciale esterna: la visita al cliente e la raccolta delle informazioni
- Testimonianze di figure commerciali di ADHR Group

Per ulteriori informazioni puoi scrivere una e-mail a: talent@adhr.it



Giorno 5 Modulo **LA CONSULENZA NEL SETTORE DELLE RISORSE UMANE**

9.30 - 18.00 **La consulenza, la gestione del cliente e la vendita di servizi HR**

- Approcci metodologici con i clienti
- La predisposizione e l'attivazione di un piano di sviluppo verso clienti potenziali
- Le azioni di primo contatto

Giorno 6 Modulo **LA CONSULENZA NEL SETTORE DELLE RISORSE UMANE**

9.30 - 18.00 **La consulenza, la gestione del cliente e la vendita di servizi HR**

- Gli argomenti per creare interesse e coinvolgimento
- Le fasi e i tempi della visita commerciale: tips & tricks
- La chiusura della visita commerciale: call to action, feedback e scheduling next step

Giorno 7 Modulo **AMMINISTRAZIONE DEL PERSONALE**

9.30 - 18.00 **Instaurazione rapporto di lavoro, contrattualistica, elaborazione busta paga**

- La costituzione del rapporto di lavoro
- Tipologie di contratti di lavoro
- Orario di lavoro, ferie, festività, lavoro straordinario
- Mansioni e inquadramento

Per ulteriori informazioni puoi scrivere una e-mail a: talent@adhr.it



Giorno 8 **Modulo RICERCA E SELEZIONE**

9.30 – 18.00 Vita di Filiale

- L'agenda di filiale: impostare le proprie attività in modo efficace
- Come scrivere un annuncio di lavoro
- Effettuare il primo screening telefonico delle candidature
- L'accoglienza professionale del candidato in filiale
- La gestione del colloquio in filiale
- Scrivere e inviare un «proposal» al cliente
- I portali dedicati al recruiting

CHIUSURA CORSO E CONSEGNA ATTESTATI

Per ulteriori informazioni puoi scrivere una e-mail a: talent@adhr.it